

Sun*

Sun* Business Design



MAKE AWESOME THINGS THAT MATTER

Our Vision

誰もが価値創造に 夢中になれる世界

Create a world where everyone has the freedom
to make awesome things that matter.

社名に含まれる「Sun」はまさに「太陽」。地球上のすべての生命を育むインフラです。革新的なサービスや、新しいイノベーションの「種」を、私たちの光で照らし、それらを育む最強のインフラになることを目指しています。

Sun*が価値創造するためのインフラとなることで、全人類が生まれた時から持っているクリエイティブへの情熱を呼び起こし「誰もが価値創造に夢中になれる世界」を実現させます。

Our Mission

本気で課題に挑む人たちと事業を通して社会に ポジティブなアップデートを仕掛けていくこと

Create radical products and businesses with
people who actually care about what they do.

* (Asterisk) は、多くのプログラミング言語で掛け算を表す記号です。

スタートアップや大企業の垣根を超え、価値創造に最適なチームを編成し、本気で社会課題に挑むヒト・モノ・コトとのコラボレーションを通じて、様々な産業のデジタルイノベーションを促進することで、社会にポジティブなアップデートを仕掛けていきます。

会社概要

社名
株式会社Sun Asterisk
英語社名 Sun* Inc.

設立日
2013年3月1日

従業員数
約 2,080名
グループ全体

関連会社
Sun Asterisk : 370+
Sun Asterisk Vietnam : 1,425+
Sun Asterisk Software Development : 50+
Sun terras : 95+
NEWh : 20+
Trys : 110+
2024年4月末時点

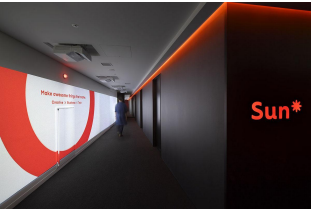
本社所在地
東京都千代田区大手町

事業内容
デジタル・クリエイティブスタジオ事業
4ヶ国6都市に拠点※

資本金等
33億9,419万円
資本準備金含む

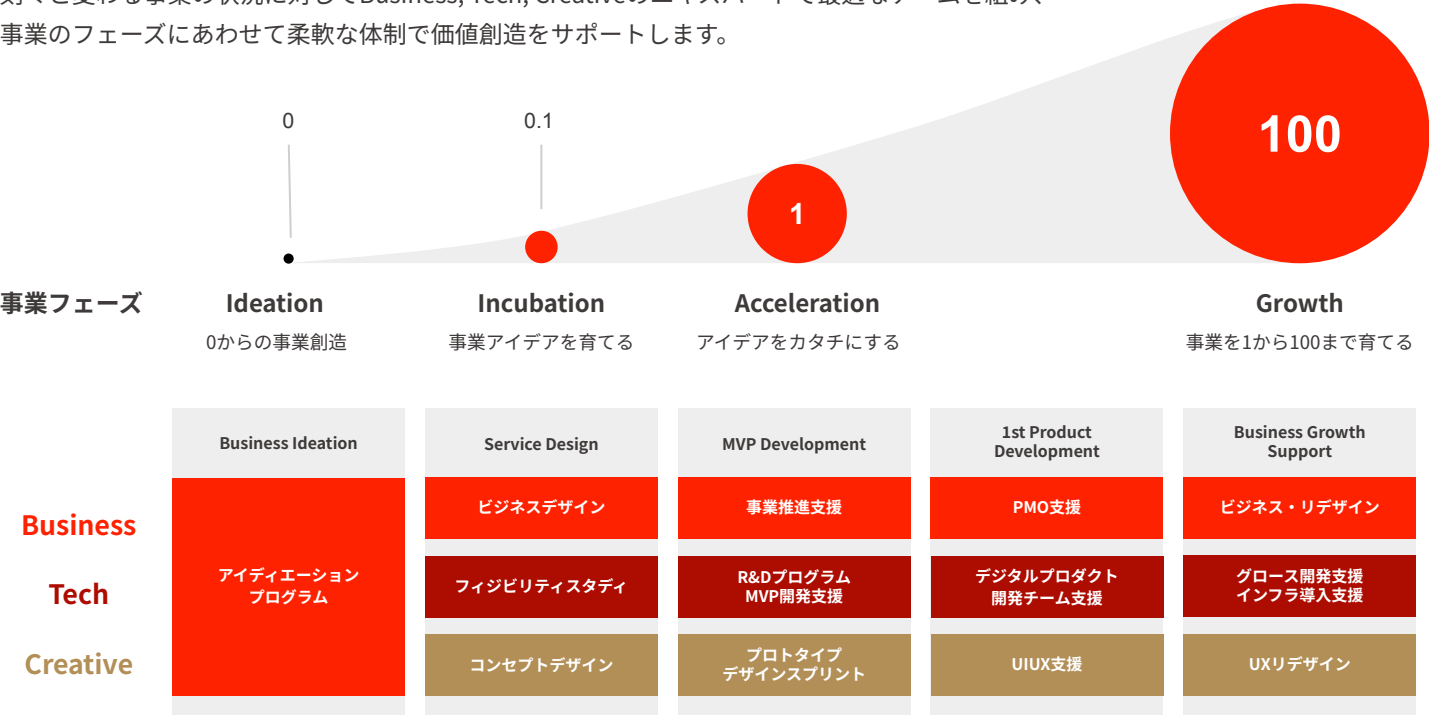
売上
125.1億円
2023年12月期実績

※日本（東京）ベトナム（ハノイ、ダナン、ホーチミン）＋パートナー拠点 フィリピン（セブ）、カンボジア（プノンペン）



あらゆる事業の、あらゆるフェーズを伴走するチーム

あらゆる事業創造を0から100のフェーズまで伴走しながら支援します。
刻々と変わる事業の状況に対してBusiness, Tech, Creativeのエキスパートで最適なチームを組み、
事業のフェーズにあわせて柔軟な体制で価値創造をサポートします。



Growth Team Support

Sun*では自立自走しながら事業推進するチームを育てるための支援も行っています。

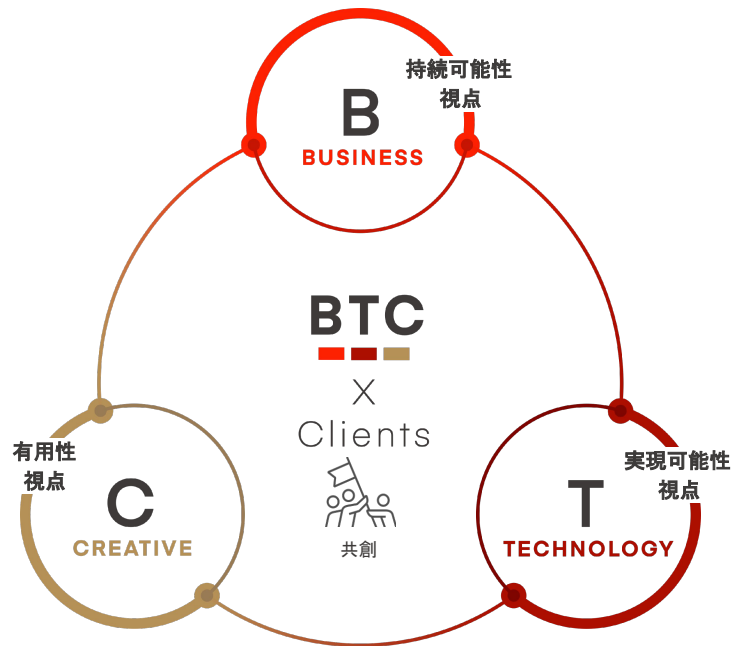
- CTO s
- xseeds Hub
- 採用支援・RPO
- DX人材育成プログラム

一般的な事業開発のプロセス

一連のプロセスに並走し、リリース後も事業成長を継続的に支援するのがSun*のスタジオモデルです。



Business, Creative, Technology 3つの視点によるクライアントとの事業共創



多様なバックグラウンドを持つプロフェSSIONナルが多数在籍



ビジネスコンサルタント

事業開発ディレクター

ビジネスデザイナー

UI/UX デザイナー

UIプランナー

アートディレクター

CTO

プロジェクトマネージャー

フルスタックエンジニア

豊富な実績から蓄積された事業創造に必要な手法・ノウハウ



デザイン思考

リーンスタートアップ

ユーザー中心設計

アジャイル

DevOps

CI/CD

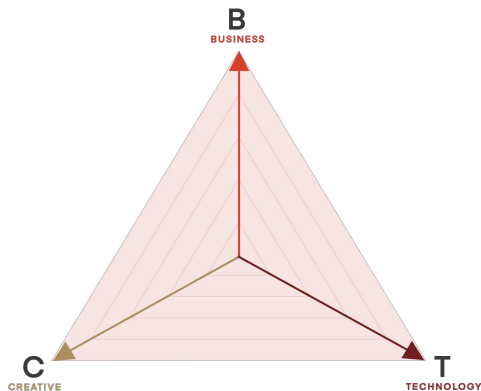
AI

Blockchain

NFT

BTCの足りない要素を重点的に支援

新規事業開発において、
BTCのバランスが取れていることが理想



足りない要素を
Sun*が補完

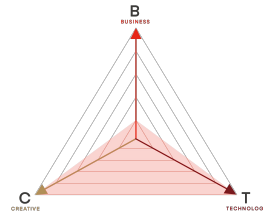
Business視点での支援内容を本資料でご紹介

Business視点が足りない

具体的な顧客と提供価値は見えているが、その市場性／
競合優位性が見えておらず、戦略が曖昧

必要なこと

事業戦略構築アプローチ

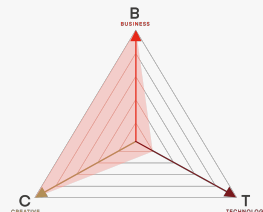


Technology視点が足りない

提供価値に対して、強みとなる技術や技術検証ができて
いない

必要なこと

技術的アプローチ

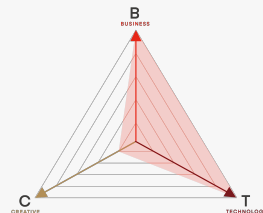


Creative視点視点が足りない

ターゲットユーザー像や提供価値、体験設計が曖昧

必要なこと

顧客理解と価値の具体化アプローチ



新規事業創造における悩み

新規事業の悩みを整理して、次のステップに進める

新規事業企画に関する知見を有するビジネスデザイナーが、クライアントの悩みに応じて、事業アイデアの創出から検証まで、事業の不確実性を下げながら伴走します。

このような課題を持つ企業に特におすすめです

1

新規事業の創出を
求められているが、
アイデアの出し方がわからない

2

事業アイデアはあるが、
事業性の上げ方がわからない

3

新規事業の社内ビジコンを
実施しているが、通過後の
推進方法に課題がある



具体的なお悩みの例

1. 新規事業の創出を求められているが、アイデアの出し方がわからない

事業構想の悩み

- 経営企画部として会社全体の長期的な事業構想計画を担っているが、自社が参入して可能性がありそうな業界をどのようにして探していくと良いかわからない。

自社アセットを活用したアイデア創出

- 研究開発部として、すでにある技術を活用した新規プロダクトのアイデア創出を求められているが、普段は顧客ニーズを捉えることをしていないので、ユーザー中心のアイデアをどのように出せばいいかわからない。

既存プロダクトのDX化

- 既存プロダクトは広く顧客に受け入れられているが、今後売上を伸ばしていくためには競合他社とは異なる売り方をすべきという認識がある。
- 時代の流れに沿ってデジタルと組み合わせた売り方を考えたいが、開発知識がないので、どのようなものが実現可能で事業性があるのかわからない。

具体的なお悩みの例

2. 事業アイデアはあるが、事業性の上げ方がわからない

自社技術の拡張性

- 会社の既存技術も新技術もあり、事業として活用するアイデアも考えているが、技術の有用性や価値が顧客に伝えきれておらず、お金を出してまで買ってくれるか自信がない。
- 事業としてローンチする前に、ある程度売れる確証を得たいが、どのように検証していけばいいのかわからない。

未経験業界への参入

- 新規事業として、これまで自社で取り組んだことのない業界チャレンジをしようとしているが、社内に知見をもった人材がおらず、ローンチ前の確認が十分にできていない可能性がある。
- 社内体制の整備は今後すべきという課題もあるが、事業性を把握してからでないと動けないため、まずは現状の状態でローンチできるのかアドバイスが欲しい。

3. 新規事業の社内ビジコンを実施しているが、通過後の推進方法に課題がある

ビジコン通過者支援

- 社内ビジコンに通過した起案者が事業化に向けて1人で推進するのは難しい。
- チームを作るにしても人手が足りず、社内だとやる気の差が出てしまってもうまく機能しない。
- 個人のWILLを尊重して第三者とチームを組んで推進できる体制が欲しい。
- 起案者に新規事業企画推進の知見はないので伴走しながらその知見を身につけるようなプログラムにして欲しい。

新規事業の悩みを整理して、次のステップに進める

新規事業企画に関する知見を有するビジネスデザイナーが、クライアントの悩みに応じて、事業アイデアの創出から検証まで、事業の不確実性を下げながら伴走します。



AI*deation

新規事業創造に特化した AIアプリで、
アイデア発散・評価・具体化をまるごとサポート



発散

- ChatGPTを活用し
事業アイデアを数百案以上創出
- 求める事業領域に合わせて
AIで高速にアイデア発散

評価・選定

- Sun*独自のフレームワークを使い
事業機会を具体化・詳細化
- アイデアリストを
AIを活用して評価し選定

具体化・検証

- 数多くの案の中から次の事業化に
有望なアイデアを選定
- アイデアをValue Design Syntaxの
形で要素を言語化して検証

AI*deation紹介資料: [https://lp.sun-asterisk.com/hubfs/pdf/Sun* AI_deation.pdf](https://lp.sun-asterisk.com/hubfs/pdf/Sun*_AI_deation.pdf)

事業性検証に用いるVALUE DESIGN SYNTAX※ (VDS)



※「Value Design Syntax(バリューデザイン・シンタックス)」は、Sun*グループの株式会社 NEWWhの登録商標です。

一般的なフレームワークとVDSの違い

代表的なフレームワークは、
各要素を個別視点で考えてしまいがち

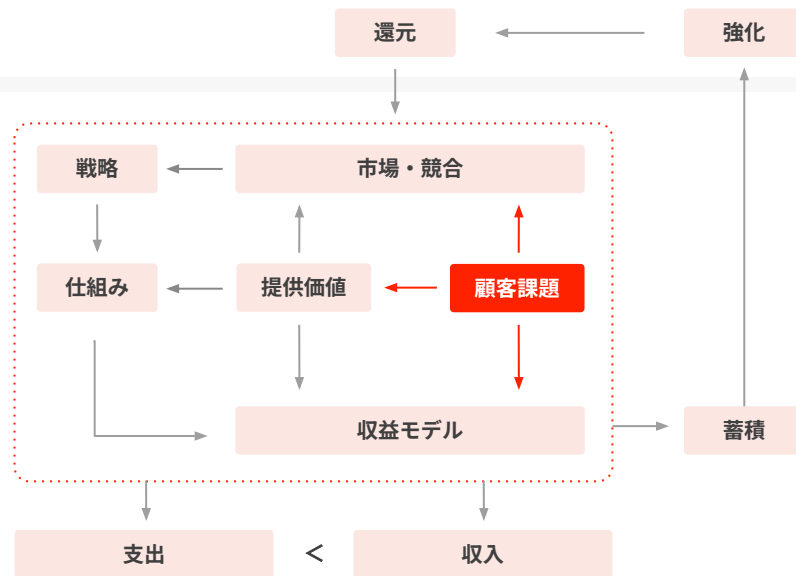


参照 <https://media.bizmake.jp/category/method/>

各構成要素は連動しており、整合性を持つことが必須

持続的に

成立する



ビジネスモデルの整合性

VDSを用いたプロジェクト進行

Process

VDS作成

企画の目的と背景、これまでに行った調査内容の確認をさせていただきます。この時点でVDSに沿って論点整理をします。

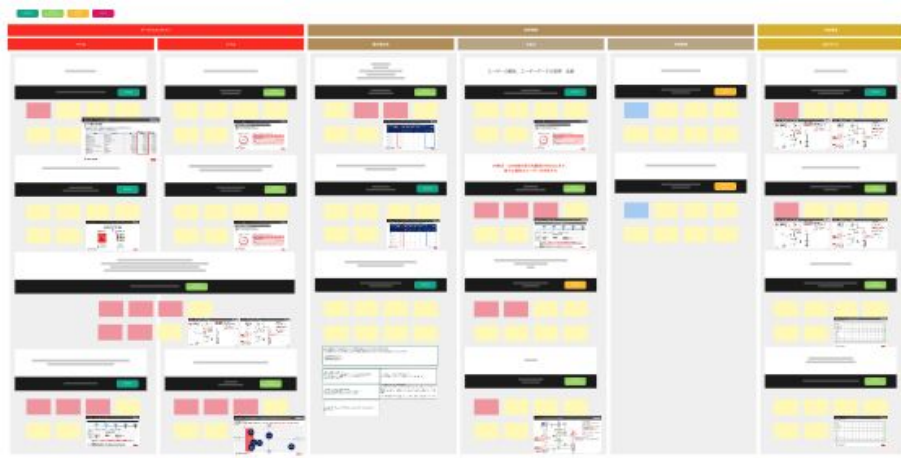
検証スケジュール作成

論点整理を行った上で検証する内容に基づいたプロジェクトのスケジュールを作成します。これにより、プロジェクト進行の解像度が高まり、Sun*の体制も最適化される想定です。

検証実行

スケジュールに沿って各種タスクを実行します。

PoC, PoBフェーズへ



VDS作成



検証スケジュール作成

VDSを用いた主な検証内容

コンセプト検証



顧客理解

ユーザー調査

定性調査計画・実行

アイディアリスト

コンセプト作成

ユーザーインタビュー

レポートिंग

事業規模推定

市場調査

定量調査計画

市場規模推定

顧客購買予測

フェルミ推定

顧客数概算

戦略検証



優位性判断

競合マッピング

戦略キャンバス

ポジショニングマップ

ベンチマーキング

競合調査

製品比較マトリックス

仕組み・持続戦略

戦略キャンバス

重点KPI選定

システム構成図

顧客獲得計画

業務フロー図

外部委託計画

収益検証



収益性判断

収支シミュレーション

事業ロードマップ

ビジネスモデル図

収益構造

損益分岐点

組織設計計画

※検証内容は一例です

VDSを用いた検証内容：コンセプト検証（1）

顧客理解

コンセプト（主題は顧客）		戦略（主題は事業）			収益（主題は自社）
ミクロ	マクロ	優位性	仕組み	持続戦略	収支モデル
（価値に繋がるリアルな） n1顧客 の抱える	（十分な市場性(TAM)の） ユーザーセグメント の抱える	競合となる 競合代替品 に対して	その為に 活動/機能/仕組み が働く事を、 自社リソース と	事業継続により 蓄積されるもの が実現し 成長/強化するもの が実現する、強まるため、 事業の持続性を見込む	顧客が抱える 支払い対象となる 価値/行動 に対しての 収益源/ 収益モデル が収入であり コスト が支出となる 毎月売字/集計分岐点の時 間とそれまでの集計振り の算段がついている
（共通が得てる） 超具体的な課題 を解決するための （実現性がある） 手法 により	（共通を持てる） 最大公約的な課題 を解決するための （実現性がある） 手法 により	（競争優位性のある） 選ばれる理由 と （競争優位性のある） 選ばれ続ける理由 で持続的な優位性を作る	パートナーリソース により実現可能である チャネル/提供手段 を通じて、伝え、届ける		
（実現される） 超具体的な価値 がほしい	（実現される） 最大公約的な価値 がほしい				

ユーザー調査

定性調査計画・実行

アイデアリスト

コンセプト作成

ユーザーインタビュー

レポートニング

※検証内容は一例です

ユーザー調査

ユーザーニーズを理解する



直接的な顧客インタビューやアンケートを通じてユーザーの要求や問題点を把握し、製品やサービスの改善点を特定します。

アイデアリスト

具体的なアイデア（手法）を生み出す



新規事業のアイデアをAIによりリストアップし、それぞれのアイデアの可能性や革新性を評価します。

VDSを用いた検証内容：コンセプト検証（2）

事業規模推定

コンセプト（主題は顧客）		戦略（主題は事業）			収益（主題は自社）
ミクロ	マクロ	優位性	仕組み	持続戦略	収支モデル
（顧客に響くリアルな） n1顧客 の見える	（十分な市場性(TAM)の） ユーザーセグメント の見える	競合となる 競合代替品 に対して	その為に 活動/機能/仕組み が働く事が、	事業継続により 蓄積されるもの が実現し	顧客が感じる 支払い対象となる 価値/行動 に対しての
（共感を得る） 超具体的な課題 を解決するための	（共感を得る） 最大公約的な課題 を解決するための	（競争優位性のある） 選ばれる理由 と	自社リソース と	成長/強化するもの が実まる、強まるため、 事業の持続性を見込む	収益源/ 収益モデル が収入であり
（実現性がある） 手法 により	（実現性がある） 手法 により	（競争優位性のある） 選ばれ続ける理由 で持続的な優位性を作る	パートナーリソース により実現可能である		コスト が主支出となる
（実現される） 超具体的な価値 がほしい	（実現される） 最大公約的な価値 がほしい		チャネル提供手段 を通じて、伝え、届ける		毎月売字/集計分岐点の時 間とそれまでの集計期間 の算段がついている

市場調査

定量調査計画

市場規模推定

顧客購買予測

フェルミ推定

顧客数概算

※検証内容は一例です

市場調査

市場理解を深める



業界のトレンド、顧客ニーズ、市場の動向を調査し、新規事業の機会を特定します。情報収集には既存の研究や調査データの解析が含まれます。

市場規模推定

ビジネス潜在性を評価する



対象市場の現在及び将来の市場規模を定量的に推定し、事業の収益潜在性を評価します。統計的手法や市場データを基に計算します。

VDSを用いた検証内容：戦略検証（1）

優位性判断

コンセプト（主題は顧客）		戦略（主題は事業）		収益（主題は自社）
ミクロ	マクロ	優位性	仕組み	収益モデル
（顧客に響くリアルな） n1顧客 の抱える	（十分な市場性(TAM)の） ユーザーセグメント の抱える	競合となる 競合代替品 に対して	その為に 活動/機能/仕組み が働く事が、	顧客が感じる 支払い対象となる 価値/行動 に対しての
（共感を得る） 超具体的な課題 を解決するための	（共感を得る） 最大公約数的な課題 を解決するための	（競争優位性のある） 選ばれる理由 と	自社リソース と	収益源/ 収益モデル が収入であり
（実用性のある） 手法 により	（実用性のある） 手法 により	（競争優位性のある） 選ばれ続ける理由 で持続的な優位性を保てる	パートナーリソース により実現可能である	コスト が主支出となる
（実証される） 超具体的な価値 がほしい	（実証される） 最大公約数的な価値 がほしい		チャネル/提供手段 を通じて、伝え、届ける	毎月売字/集計分岐点の時 間とそれまでの累積売り の裏面がついている

競争マッピング

戦略キャンバス

ポジショニングマップ

ベンチマーキング

競争調査

製品比較マトリックス

※検証内容は一例です

競争マッピング

競争環境を理解する



主要な競合企業を同定し、それぞれの製品、市場戦略、強みと弱みを分析してマッピングします。競争優位を得るための情報を提供します。

ポジショニングマップ

マーケティング戦略を設計する



製品やサービスを市場内での相対的な位置付けを示すマップを作成し、ターゲット顧客の選定やマーケティング戦略の策定に利用します。

VDSを用いた検証内容：戦略検証（2）

仕組み・持続戦略

コンセプト（主題は顧客）		戦略（主題は事業）			収益（主題は自社）
ミクロ	マクロ	優位性	仕組み	持続戦略	収支モデル
（顧客に繋がるリアルな） n1顧客 の抱える	（十分な市場性(TAM)の） ユーザーセグメント の抱える	競合となる 競合代替品 に対して	その為に 活動/機能/仕組み が確立するが、	事業継続により 蓄積されるもの が蓄積し	顧客が感じる 支払い対象となる 価値/行動 に対しての
（共感を得る） 超具体的な課題 を解決するための	（共感を得る） 最大公約数的な課題 を解決するための	（競争優位性のある） 選ばれる理由 と	自社リソース と	成長/強化するもの が実まる、強まるため、 事業の持続性を見込む	収益源/ 収益モデル が収入であり
（実用性のある） 手法 により	（実用性のある） 手法 により	（競争優位性のある） 選ばれ続ける理由 で持続的な優位性を作る	パートナーリソース により実現可能である		コスト が主支出となる
（実用される） 超具体的な価値 がほしい	（実用される） 最大公約数的な価値 がほしい		チャネル提供手段 を通じて、伝え、届ける		毎月売字/集約分岐点の時 間とそれまでの蓄積額 の算段がついている

戦略キャンバス

重点KPI選定

システム構成図

顧客獲得計画

業務フロー図

外部委託計画

※検証内容は一例です

戦略キャンバス

戦略策定の基盤を作る



競合との差別化を視覚的に把握するために、重要な競争要素をプロットし、自社のポジションを明確にします。

システム構成図

システム要件を整理する



提供するサービスや製品のシステム全体の構成を図示し、技術的な要件や機能的な依存関係を明確にします。

VDSを用いた検証内容：収益検証

収益性判断

コンセプト（主題は顧客）		戦略（主題は事業）			収益（主題は自社）
ミクロ	マクロ	優位性	仕組み	持続戦略	収支モデル
（価値に繋がるリアルな） n1顧客 の抱える	（十分な市場性(TAM)の） ユーザーセグメント の抱える	競合となる 競合代替品 に対して	その為に 活動/機能/仕組み が確を解る、	事業戦略により 蓄積されるもの が蓄積し	顧客が抱える 支払い対象となる 価値/行動 に対しての
（共感を得る） 超具体的な課題 を解決するための	（共感を得る） 最大公約的な課題 を解決するための	（競争優位性のある） 選ばれる理由 と	自社リソース と	成長/強化するもの が実まる、強まるため、 事業の持続性を見込む	収益源/ 収益モデル が収入であり
（実用性のある） 手法 により	（実用性のある） 手法 により	（競争優位性のある） 選ばれ続ける理由 で持続的な優位性を作る	パートナーリソース により実現可能である		コスト が主支出となる
（実用される） 超具体的な価値 がほしい	（実用される） 最大公約的な価値 がほしい		チャネル/提供手段 を通じて、伝える、届ける		毎月赤字/黒字分岐点の時間 をそれまでの累積損切り の算段がついている

収支シミュレーション

収益構造

事業ロードマップ

損益分岐点

ビジネスモデル図

組織設立計画

※検証内容は一例です

収支シミュレーション

事業計画を評価する



事業の収益性を予測するために、収入と支出をシミュレーションし、収支のバランスを検証します。

事業ロードマップ

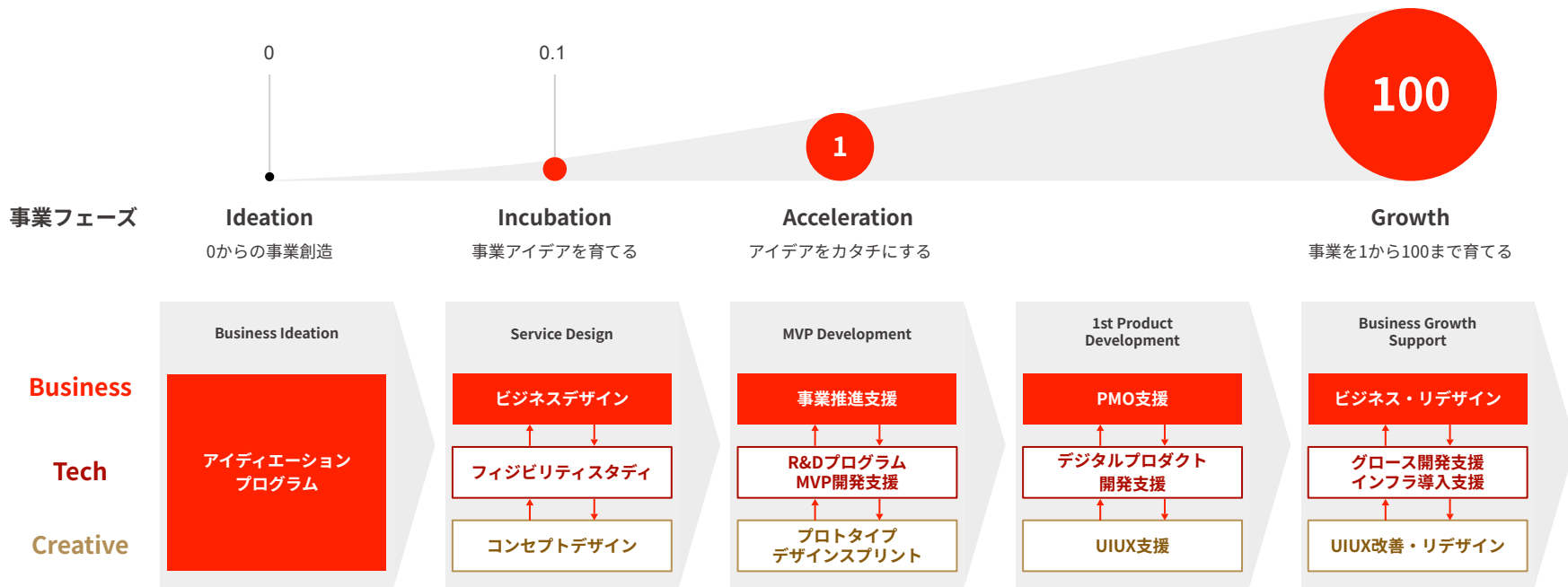
目標達成に向けた具体的な計画を立てる



目標達成のために必要なステップを、より具体的に実行可能なアクションにして計画します。

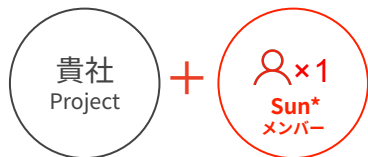
BTCが連携して事業を次のフェーズにつなげる

ビジネス視点ではじまった支援でも、変化の激しい事業状況に対してTech、Creativeと連携しながら事業のフェーズにあわせて最適な体制で事業推進を共に進めます。



Sun* Business Designerの 支援内容・強み

支援内容



クライアントの与件

想定体制

定例の内容・頻度 そこで話すこと

Mentor Support

- 検証実行は社内では実施可能のため、課題抽出や論点整理を一緒に行ってほしい。
- 社員が新規事業企画を自走できるようにしたいので、能力的に足りないところを補完してほしい。



Lead Business Designer : 1名

- 週次定例1-2h程度
- 検証スケジュールの確認
- 検証に対するディスカッション
- 次回までのアクション提示
- 事務局隔週定例30min-1h程度

PMO Support

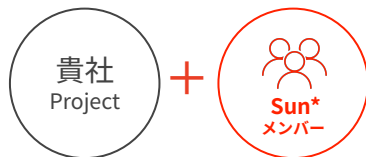
- PdMの補佐として、プロジェクト進行にあたる全体スケジュール管理も一緒に行ってほしい。
- 開発が進行した場合の社内体制が未整備なので、課題抽出しながら一緒にプロダクト開発をしてほしい。



Lead Business Designer : 1名

- 週次定例①1-2時間程度
- 週次定例②2-3時間程度
(現状把握のため、先方内各部署定例の参加)
- 社内体制に関するディスカッション
- その他主要課題に関するディスカッション
- 課題解決のためのアクション提示
- スケジュール策定と進行補佐

支援内容



クライアントの与件

想定体制

定例の内容・頻度 そこで話すこと

Business Design (Biz)

- 社内の体制が不十分なため、プロジェクトの事業性検討のためのチームを作りたい。
- 市場調査やレポート、ユーザー調査も支援してほしい。



Lead Business Designer : 1名
Business Designer : 1-2名

- 週次定例1-2時間程度
- 検証スケジュールの確認
- 検証結果の共有
- 検証に対するディスカッション
- 検証実行内容の確認
- 次回までのアクション提示
- 事務局隔週定例30min-1h程度

VDS Service Design

- 顧客理解を深めてサービスコンセプトの策定や磨き上げをしたい。
- 社内稟議のためにアイデアの可視化や資料作成の支援もしてほしい。



Lead Business Designer : 1名
Business Designer : 1-2名
Lead Designer : 1名
Designer : 1名

- 週次定例①1時間程度 (Biz)
- 週次定例②1時間程度 (Design)
- 検証スケジュールの確認
- 検証結果の共有
- 検証に対するディスカッション
- 検証実行内容の確認
- 次回までのアクション提示
- 事務局隔週定例30min-1h程度

ワークショップ

Lite VDS作成

✓ まだ具体的なアイデアにはなっていないが、何を考えるべきなのか整理したい

事前準備

- 事業アイデア

実施内容

- 新規事業の講義
- VDSの作成

所要時間: 5時間
800,000円(税抜)～
リードビジネスデザイナー
1人あたり3アイデアまで

Standard VDS具体化

✓ アイディアはあり、市場調査もできているが、ビジネスとして問題ないか第3者も含めて議論したい

事前準備

- 新規事業の講義（動画視聴）
- 事業アイデアのVDS作成
- 簡易的な市場調査
- 調査内容の共有

実施内容

- VDS各項目のディスカッション
- 論点出し
- アイディア出しのためのHMW

所要時間: 5時間＋事務局Mtg
1,500,000円(税抜)～
リードビジネスデザイナー
1人あたり2アイデアまで

Special VDS評価

✓ アイディアが具体化できているが、今後進行するアイデアを絞りたいので同じ指標で評価したい

事前準備

- 新規事業の講義（動画視聴）
- 事業アイデアのVDS作成
- 簡易的な市場調査
- 調査内容の共有

実施内容

- VDS各項目のディスカッション
- 論点出し
- アイディア評価

所要時間: 7時間
2,000,000円(税抜)～
リードビジネスデザイナー
1人あたり2アイデアまで

Premium VDS講習

✓ 社内に新規事業の知見を持つ人材がおらず、今後新規事業に取り組みメンバーに向けて講義をしてほしい

事前準備

- 事業アイデア

実施内容

- 新規事業の講義
- VDSへの落とし込み
- コンセプト・戦略・収益の中でも研修で注力したいポイントに沿って各社カスタマイズし、講習を実施
- 各回、宿題有り

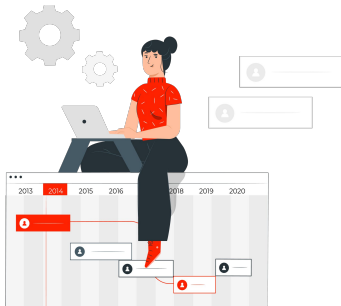
所要時間: 5時間×5回
価格は参加人数によって変動
ビジネスデザイナー、デザイナー

Sun*Business Designerならではの強み

具体的な課題解決や業務解決といった「正解のある」世界と、新規事業の「決まりきった解のない」世界では求められることも異なってきます。
そんな新規事業で成果を挙げるためのアジャイルなアプローチ、ユーザー目線での価値創出能力、そして多様なバックグラウンドをビジネスデザイナーは有しています。

スタンス

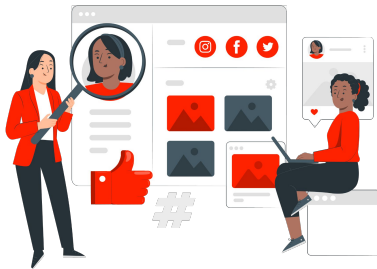
計画を立てるだけでなく、
実際に試しながらアジャイルに進める



綿密な計画・分析だけでは上手く行かないのが新規事業。考えた内容をプロトタイプ検証などで実際に試しながら、あるべき事業の姿を柔軟に探ります。

スキル

マクロ的な分析だけではなく、
ユーザー目線での価値を創り出せる



市場環境や経営資源といった観点でのマクロ的な机上の分析だけでなく、目の前の顧客が抱えている課題を捉え、実際の顧客に届ける価値や体験まで合わせて考えることができます。

バックグラウンド

「新規事業」をキーワードに、
多様なバックグラウンドを持つ
人材が集まっている



新規事業に関する経験という共通点は持ちながらも、大企業、スタートアップ、コンサルなど、様々な背景を持った人間が集まっており、その時々 이슈に合わせた支援ができます。

Sun*Business Designerのバックグラウンド

経営コンサルティング

未来ビジョン・新規事業・DX戦略

通信インフラ

事業戦略・社内起案プログラム事務局

人材派遣

社内新規事業事務局・事業化支援

広告代理店

制作ディレクター

コンサルティング

事業戦略・技術経営戦略・新規事業

通信サービス業

新規事業開発・事業企画・事業戦略

グループ経営管理事業

新規事業PM・マーケター

大手メディア

デジタルマーケティング戦略

ITコンサルティング

事業戦略・顧客体験構想・組織再編

電子決済サービス

事業企画・事業開発

教育系ベンチャー

CEO

小売

執行役員・新規事業企画・経営企画

ワークスペース事業

取締役

アプリ開発ベンダー

PM・プロダクト開発

メガベンチャー

新規事業開発・事業推進

メーカー

商品企画開発・マーケティング

地方創生事業

飲食店立ち上げ・運営

ポイント事業会社

CRM・サービス企画・開発

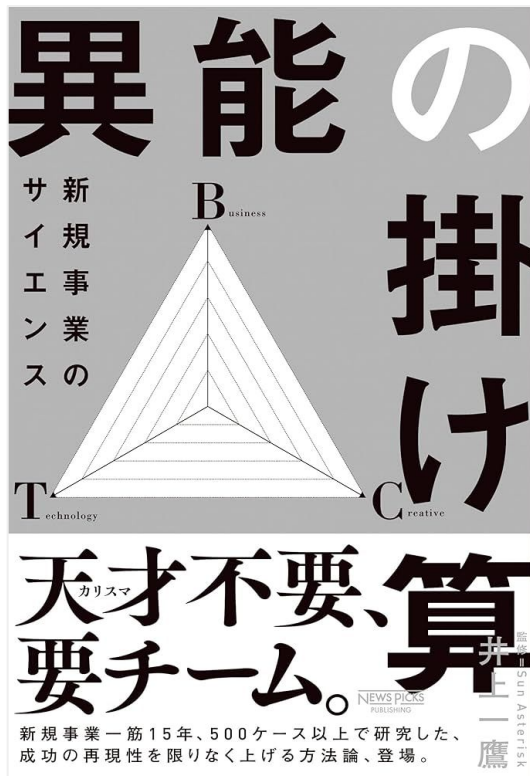
ECサービス

事業責任者・商品企画・マーケター

事業会社

新規事業開発・アライアンス提携

異能の掛け算（書籍紹介）



異能の掛け算

新規事業のサイエンス

著者 井上一鷹

監修者 株式会社Sun Asterisk

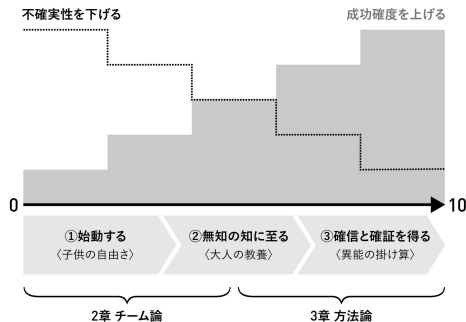
発行年月 2022年10月発売

天才不要。要、異能のチーム。

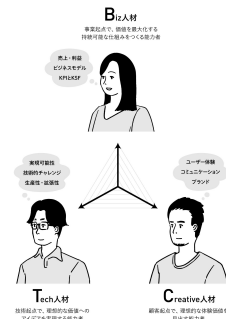
“異能の掛け算”こそが、新規事業に必要な科学である。

新規事業一筋15年の井上が、500ケース以上で研究した成功の再現性を限りなく上げる「チーム論」と「方法論」の戦略的に融合した書籍が登場。

本書で扱っているトピックス



再現性は「チーム論」と「方法論」で見出すことができる



BTCの異能チームで創ること

ユースケース

①新規事業構想を可視化し、有効な戦略のもとで社内の資源を分配したい

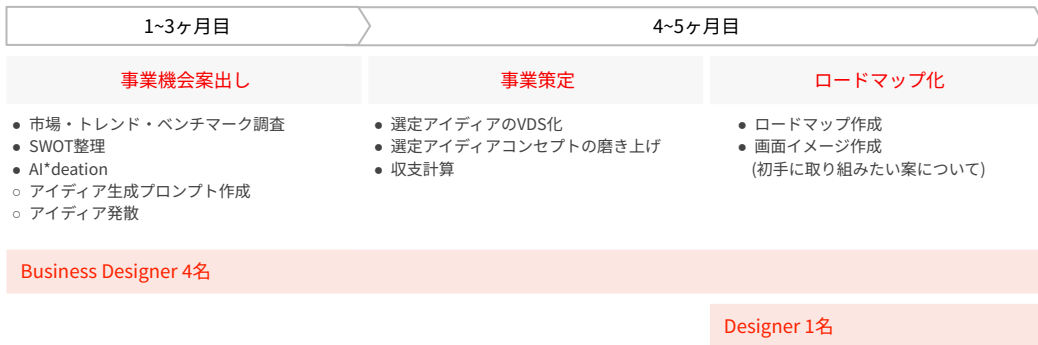
背景・目的

新規事業によって生み出すべき**5年後の売上目標が定まっているが、売上達成の目処は立っていない**。他社の活動がすでに活発化している領域に対して参入を予定しているが、戦略的に取り組まなければ参入が難しい。また、社内の各部署で複数の新規事業テーマを検討している一方で、知識やデータの共有/蓄積はされず、共創の可能性を狭めてしまっている。そこで、**新規事業の意義とその戦略を可視化し、事業構想を明確にした上で、有効な資源配分ができるようにしたい**。

結果

- テーマごとに必要な事業機会を探索し、**付加価値の高さと競争優位の実現性から重要度を見分けロードマップを描いた**。
- 事業ごとのつながりが可視化されることで戦略的なアイデア創出が可能になった。
- 売上目標を達成することができる事業案と、中でも初手に取り組むべき事業案が選定され、**ネクストアクションが明確になった**。

取り組んだ内容



②海外事例から新規事業をスピード感持って探索、実装したい

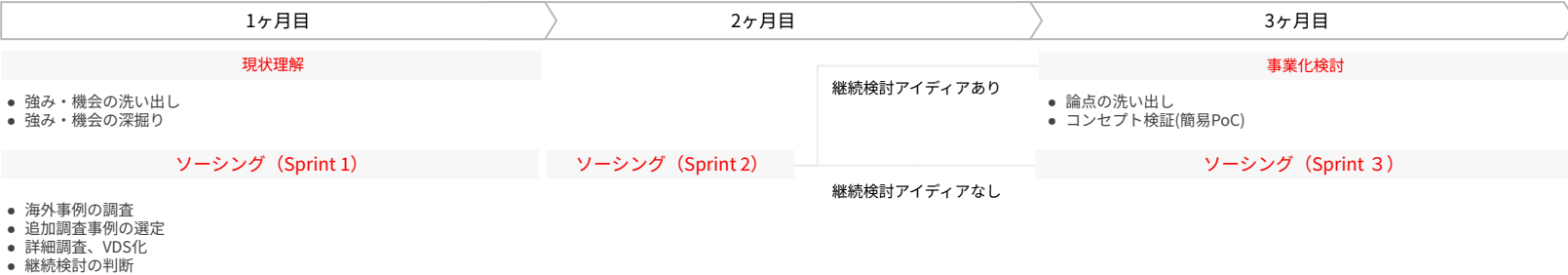
背景・目的

新規事業創造部は新たな収益の柱を生み出すというミッションを持っていたが、メンバーの多くが既存業務と兼任しており、十分なリソースが張ることができていなかった。さらに、**新規事業企画ノウハウの不足によって、具体的な事業検討やPoCのフェーズに進められるアイデアの創出ができていなかった**。これらの課題を解決するため、「海外で成功している事例を自社に持ってくる」というタイムマシン経営の手法を採用し、**海外成功事例のソーシングと自社での再現性検証を月次サイクルで回す**ことで、スピード感と実現可能性の高い新規事業企画を目指した。

結果

- **3ヶ月で検討すべき新規事業アイデアを複数持つことができた**
- **ソーシングから得られた事例のPoCの支援を通して事業検討の進め方のイメージを持つことができた**
- **新規事業企画のメンバーが再現性の判断含めタイムマシン経営の手法を体得することができた**

取り組んだ内容



体制 | Business Designer 1名

③事業アイデア成立に必要な論点を網羅的に検討・検証したい

背景・目的

モノ売りからコト売りへとビジネスを転換するための、初の新規事業を企画しており、業務提携先も決まっている。

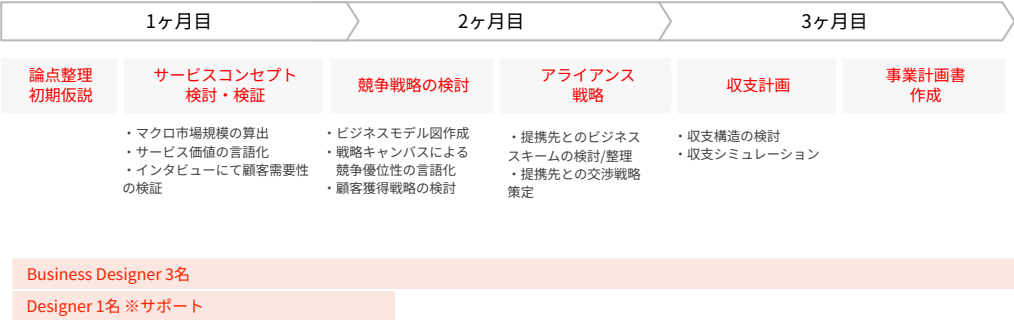
一方で、サービス開発には不慣れで、事業実現に向けて検討・検証が十分であるか自信がない状態であった。

短期間でビジネスモデル全般を検討・検証し、提携先との交渉を前に進め、新規事業として世の中にいち早くリリースしたい。

結果

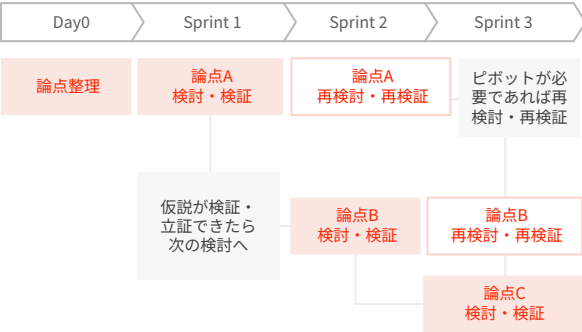
- 必ず買ってくれるであろうN1顧客の特定ができ、**新規事業としての確信が得られた。**
- アライアンス戦略が構築でき、**業務提携先との交渉が前に進み始めた。**
- 1ヶ月ごとに論点全体の検討ステータスをチェックし、論点を絞って仮説構築と検証の高速サイクルを実施することで、素早くピボットしながら**短期間で幅広い論点の検証**ができた。

取り組んだ内容



Sprint検証のプロセス

仮説構築と検証の高速サイクルを実施する



④速やかな開発を通じて製品化し、現実的な戦略に落とし込みたい

背景・目的

外部の戦略コンサルタント会社をパートナーとして、長期に渡り新規事業戦略を描いていたが、**不確定要素の多い新規事業に対して莫大な初期投資を投下すべきかという決断を下せない状況に陥っていた**。最小価値を最小の初期投資で製品化し、事業のブラッシュアップを行うことで、現実的な戦略に落とし込みたいと考え、製品化とその検証を実行できるパートナーを探していた。

結果

- ミニマムのプロトタイプ作成から、想定顧客に対する製品の受容性検証までを2週間で行うことができた。
- 既存のサービスを利用した最低限の製品開発仕様によって、**イニシャルの商品開発費用を抑えることができた**。
- クラウドファウンディングを利用し、製品の需要を可視化した上で、**製品の販売を開始できた**。

取り組んだ内容

1~3ヶ月目	4~6ヶ月目	7~10ヶ月目	11~14ヶ月目
事業計画の策定	PoC	コンセプト作成	開発計画立案・事業計画再考
● P/L項目の精査 ○ 収支シミュレーションと検証論点の整理 ○ 市場理解（競合サービス調査） ○ 市場理解（エキスパートインタビュー）	● プロトタイプの制作（Figma、GPTを活用） ● ユーザーテストにて顧客受容性検証（検証端末を用いる） ● エンジニアによる実現可能性評価 ● 顧客獲得戦略の検討	● コンセプトメイキング ● サービス提供価値の言語化 ● 競争優位性の言語化 ● LP・広告案制作（クライアント様にて実施） ● パネル調査によるユーザー受容性検証	● ハードウェア開発計画 ○ 量産ロット数別に複数パターン作成 ● ソフトウェア開発計画 ● 事業計画の策定 ○ プライシングの検討 ● クラウドファンディング
Business Designer 2名	Business Designer 4名	Business Designer 1名	
	Designer 2名		
	Engineer 1名		

体制

⑤DXアイデアを最適化した上で早急に具現化したい

背景・目的

社内の情報連携や、顧客とのコミュニケーションにアナログな部分が多く存在しており、それをDXによって解決することを検討していた。またDX化の為に、社内の各部署や顧客からの意見を収集し、実現可能で具体的なアイデアに落とし込みたいと考えていた。そこで社内で収集したアイデアを実現させるため、ビジネス・デザイン・エンジニアリングの3つの観点で最終的に目指す姿までのDXロードマップを策定したいと考えSun*に相談した。

結果

- ヒアリングを通じて社内に埋もれていたアイデアを精緻化し整理をすることで、関わった各ステークホルダーの合意形成を図り、顧客、営業部・事業部をつなぐDXプラットフォームのロードマップが作成できた。
- 作成したロードマップに基づき要件定義を行うことで、次フェーズ以降の検討における必要な要点を明確にし、DX化の為の取り組みの具体アクションを取っていくことができるようになった。

取り組んだ内容

1~3ヶ月目		4~8ヶ月目
ロードマップ作成	要件定義	事業性の検証
- DXアイデアの前後関係の整理 - 必要なデータ整理 - 業務理解のためのインタビュー - 旧新両方の業務フローの作成 - 現状調査 - 期待効果の算出	- 機能一覧・非機能一覧の作成 - 画面遷移図の作成 - 画面イメージの作成 - 既存システムとの情報連携の検討 - システム開発の概算見積もり	効果試算
Business Designer 3名	Business Designer 5名	
Designer 5名	Designer 3名	
	Engineer 1名	

体制



⑥新規事業コンテストで採用された事業アイデアを具現化するチームを作りたい

背景・目的

社内の新規事業コンテストで事業化の承認が得られたため、すぐにでもプロダクトを具現化したいが、事業案に対して稼働できるのは起案者1名のみであり、社内で十分な体制を作ることができない。
起案を伴走してくれたパートナー会社は起案に特化しているため、具体的なプロダクト開発の伴走者が別で必要である。事業化に向けた検証はコンテスト通過段階では不十分な点もあるため、論点を整理した上で検討・検証を行い、半年後にはEC販売を始められるようにしたい。

結果

- プロトタイプを作成することでサービスイメージが明確になり、最終審査で審査員からの評価を得ることができた。
- デザイナーとエンジニアを含めたチームで実装機能のアイデア出しを行うことで、実装可否をすぐに判断することができた。
- ビジコン通過後、5ヶ月という短期間でEC販売を開始できた。
- 既存流通の見直しを行い、物流網を簡素化できた。

取り組んだ内容

1~3ヶ月目	4ヶ月目	5ヶ月目	6ヶ月目	7ヶ月目	8ヶ月目
ビジコン通過支援	サービス検証	Shopifyサイト構築	ECサイトリリース後対応		
● アイディエーション ● 検証設計 ● ユーザー検証① ● ターゲット設定・ペルソナ作成 ● ユーザーヒアリング ● WF作成 ● 最終審査資料作成	● 検証設計 ● ユーザー検証② ● デザインプロトタイプ作成 ● 必要機能洗い出し&優先度付 ● 実装デザイン作成	● EC機能実装 ● オリジナル機能の開発 ● 法務情報整理・FAQ作成 ● 物流調整 ● 業務フロー作成 ● キービジュアル・ロゴ作成	● 保守運用 ● マーケティング計画 ● サービス認知施策 ● キャラクターデザイン ● 販促物デザイン		
Business Designer 1名	Designer 1名	Designer 2名	Designer 1名	Project Manager 2名, Engineer 3名	Project Manager 1名, Engineer 2名

体制

⑦既存事業の開発体制を改善し、事業性を高めると共に今後の事業戦略を具体化したい

背景・目的

既存システムが複数のシステム、ベンダーに分かれており効率的且つ継続的な機能改善ができない。また、ベンダーコントロールのコストも高く、ビジネスと開発側の意思疎通に課題を抱えている。効率的なシステム構成、開発体制を実現し、既存システムを応用した新しい事業領域の開拓、事業戦略の具体化をしていきたい。

結果

- 複数のシステムを統合し効率的な機能アップデートができるようになった。
- 要件定義～開発を1社で担うことでシステム間や組織間の連携が容易になった。
- BTC三位一体の体制で本質的な事業開発ができるようになった。

取り組んだ内容

1~3ヶ月目	4~6ヶ月目	7~9ヶ月目
サービスデザイン	要件定義・デザイン	実装
● ユーザー検証の設計、実施 ● ユーザー価値の定義 ● プロダクトロードマップ作成 ● マネタイズモデル検討 ● PLシミュレーション ● 競合調査	AI研究開発 システム要件定義 デザイン 設計 実装	AI研究開発 PMO支援 中長期事業戦略立案 AI*deation ● 新事業領域の検討 ● サービスコンセプト作成 ● 投資家向けのプレゼン資料作成
Business Designer 3名	Designer 4名	Business Designer 5名
	Project Manager 3名	Project Manager 7名
	BrSE 5名, Engineer 約40名	

事例・実績

DX推進、新規事業開発支援事例：JT（日本たばこ産業株式会社）

心の豊かさの実現を目指す新デジタルプラットフォーム『Momentia』の新サービス

セルフケアをサポートする新しい
マインドフルネス実践アプリbeSelf

変化し続ける社会や人々の価値観に対応する新たな価値提供手段を模索しているJT社は、その一環としてデジタルでも企業パーパスである「心の豊かさ」を価値提供できる新サービスとプラットフォーム「Momentia」を企画構想しました。そのコンテンツとして心の豊かさの体験につながる3つのアプリを検討。このうちSun*でセルフケアアプリbeSelf（ビーセルフ）とデジタルデトックスアプリOffly（オフリー）のサービスデザイン、UI/UXを支援。beSelfについては開発実装、リリース後の継続的改善をBTCの専属チームで伴走しています。

サービスデザイン

UI/UXデザイン

要件定義

基本設計

開発実装

エンタープライズ

小売

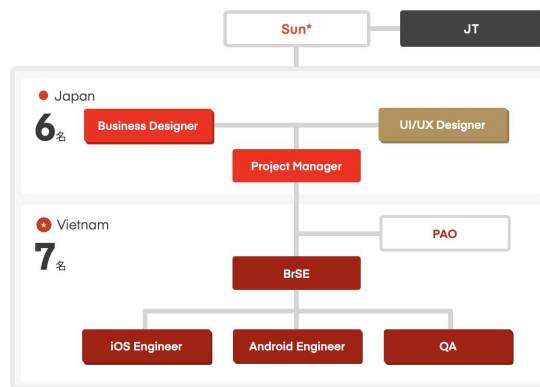
App Store
からダウンロードGoogle Play
でダウンロード

ISSUE クライアントの課題

短期でスピーディーに事業を立ち上げていくために専用の部署を立ち上げたが、新規事業のサービスデザインや開発のリソースが足りなかった。後発で競争の激しい市場に参入することや、自社に知見のないマーケットに参入する中で、どのようなサービスを作るべきか、また具体的なユーザーセグメントをどう設定するべきかが明確ではなかったため、ユーザーリサーチに基づいた戦略、そして実行の両面で伴走できるパートナーを必要としていた。

SOLUTION 課題に対するSun*の対応

サービスコンセプトの設計から開発までの全ての工程をサポート。サービスごとにターゲットユーザー、ペルソナ、ユーザージャーニーを作成し、方向性を明確にしたうえでプロトタイプ開発と実証実験を実施。複数回ユーザー調査を行い、市場のポジションニング（ビジネス）、価値の創出（クリエイティブ）、価値を実現するための機能実装（テック）の3つの視点でサービスの完成度を高めていった。



クライアントの声

『サービスリリースに向けて品質担保をしながらスケジュールを遵守していただけたのがとてもよかった。サービスコンセプトからデザイン、開発まで一気通貫で対応していただきつつ、アプリ開発もカメラを使った心拍測定など特殊な機能についても期間内にしっかりと商用化できる品質で対応いただけたのがよかったです。』

DX推進、新規事業開発支援事例：福岡地所株式会社

生成AIとSun*独自のフレームワークを活用したアイデア創出支援

ChatGPTと共創する新規事業
AIと人間の協働によるビジネス創出

福岡地所は、「福岡をおもしろく」というスローガンのもと、福岡をより魅力あふれる都市にすることを目指す不動産企業です。外部環境の急激な変化に対応すべく、事業創造部を創設。既存の事業枠組みにとらわれない新たな視点での事業創出に取り組まれている中で、Sun*にアイデア創出のご相談をいただきました。ビジネスデザイナー4人でチームを組み、1ヶ月で1000案以上のアイデアを出力。Sun*独自のビジネス創出フレームワークに落とし込み、価値ある案を磨き出すことに成功。

サービスデザイン

エンタープライズ

不動産

ISSUE クライアントの課題

これまでにも数々の事業アイデアを考案してきたが、「もっと他にもあるのではないか」という思いを拭えなかった。様々な角度から網羅性のあるアイデアを出し切り、客観的な視点で検証することが必要と感じていた。そのためには新規事業創出において、知見と実績のあるパートナーとの共創が不可欠と感じていた。

SOLUTION 課題に対するSun*の対応

生成AIを活用してより実現性の高い案を出すために「自社の強み」「市場のトレンド」「類似企業のリサーチ」などを制約条件として用いてアイデアを発散。その中で価値がありそうなアイデアを選び議論し、Value Design Syntax（ビジネスアイデアの全体像や弱点を明確にし、対応すべき問題を定義するフレームワーク）を多数作成。そこから検討する価値のある事業アイデアを厳選して選出。

プロジェクトのタイムライン

Sprint 1
発散+収束

福岡地所、福岡の強みを元に事業案をChatGPTで発散し、VDS(Value Design Syntax)化

Sprint 2
発散+収束

マーケットトレンドからメンバーが選んだものをもとに事業案をChatGPTで発散し、VDS化

Sprint 3
発散+収束

類似企業の新規事業リサーチをもとに事業案をChatGPTで発散し、VDS化

Sprint 4
厳選

各VDSの有望度をチェックしメンバーの注力するプロジェクトを決定

3つの発想の制約条件

自社の強み

マーケットトレンド

類似企業のリサーチ

発散したアイデアをもとにValue Design Syntaxに書き起こした例

コンセプト		戦略			収益
ミクロ	マクロ	優位性	仕組み	持続戦略	収益モデル
(例) 1. (例) 2. (例) 3. (例) 4. (例) 5. (例) 6. (例) 7. (例) 8. (例) 9. (例) 10. (例) 11. (例) 12. (例) 13. (例) 14. (例) 15. (例) 16. (例) 17. (例) 18. (例) 19. (例) 20. (例) 21. (例) 22. (例) 23. (例) 24. (例) 25. (例) 26. (例) 27. (例) 28. (例) 29. (例) 30. (例) 31. (例) 32. (例) 33. (例) 34. (例) 35. (例) 36. (例) 37. (例) 38. (例) 39. (例) 40. (例) 41. (例) 42. (例) 43. (例) 44. (例) 45. (例) 46. (例) 47. (例) 48. (例) 49. (例) 50. (例) 51. (例) 52. (例) 53. (例) 54. (例) 55. (例) 56. (例) 57. (例) 58. (例) 59. (例) 60. (例) 61. (例) 62. (例) 63. (例) 64. (例) 65. (例) 66. (例) 67. (例) 68. (例) 69. (例) 70. (例) 71. (例) 72. (例) 73. (例) 74. (例) 75. (例) 76. (例) 77. (例) 78. (例) 79. (例) 80. (例) 81. (例) 82. (例) 83. (例) 84. (例) 85. (例) 86. (例) 87. (例) 88. (例) 89. (例) 90. (例) 91. (例) 92. (例) 93. (例) 94. (例) 95. (例) 96. (例) 97. (例) 98. (例) 99. (例) 100. (例) 101. (例) 102. (例) 103. (例) 104. (例) 105. (例) 106. (例) 107. (例) 108. (例) 109. (例) 110. (例) 111. (例) 112. (例) 113. (例) 114. (例) 115. (例) 116. (例) 117. (例) 118. (例) 119. (例) 120. (例) 121. (例) 122. (例) 123. (例) 124. (例) 125. (例) 126. (例) 127. (例) 128. (例) 129. (例) 130. (例) 131. (例) 132. (例) 133. (例) 134. (例) 135. (例) 136. (例) 137. (例) 138. (例) 139. (例) 140. (例) 141. (例) 142. (例) 143. (例) 144. (例) 145. (例) 146. (例) 147. (例) 148. (例) 149. (例) 150. (例) 151. (例) 152. (例) 153. (例) 154. (例) 155. (例) 156. (例) 157. (例) 158. (例) 159. (例) 160. (例) 161. (例) 162. (例) 163. (例) 164. (例) 165. (例) 166. (例) 167. (例) 168. (例) 169. (例) 170. (例) 171. (例) 172. (例) 173. (例) 174. (例) 175. (例) 176. (例) 177. (例) 178. (例) 179. (例) 180. (例) 181. (例) 182. (例) 183. (例) 184. (例) 185. (例) 186. (例) 187. (例) 188. (例) 189. (例) 190. (例) 191. (例) 192. (例) 193. (例) 194. (例) 195. (例) 196. (例) 197. (例) 198. (例) 199. (例) 200. (例) 201. (例) 202. (例) 203. (例) 204. (例) 205. (例) 206. (例) 207. (例) 208. (例) 209. (例) 210. (例) 211. (例) 212. (例) 213. (例) 214. (例) 215. (例) 216. (例) 217. (例) 218. (例) 219. (例) 220. (例) 221. (例) 222. (例) 223. (例) 224. (例) 225. (例) 226. (例) 227. (例) 228. (例) 229. (例) 230. (例) 231. (例) 232. (例) 233. (例) 234. (例) 235. (例) 236. (例) 237. (例) 238. (例) 239. (例) 240. (例) 241. (例) 242. (例) 243. (例) 244. (例) 245. (例) 246. (例) 247. (例) 248. (例) 249. (例) 250. (例) 251. (例) 252. (例) 253. (例) 254. (例) 255. (例) 256. (例) 257. (例) 258. (例) 259. (例) 260. (例) 261. (例) 262. (例) 263. (例) 264. (例) 265. (例) 266. (例) 267. (例) 268. (例) 269. (例) 270. (例) 271. (例) 272. (例) 273. (例) 274. (例) 275. (例) 276. (例) 277. (例) 278. (例) 279. (例) 280. (例) 281. (例) 282. (例) 283. (例) 284. (例) 285. (例) 286. (例) 287. (例) 288. (例) 289. (例) 290. (例) 291. (例) 292. (例) 293. (例) 294. (例) 295. (例) 296. (例) 297. (例) 298. (例) 299. (例) 300. (例) 301. (例) 302. (例) 303. (例) 304. (例) 305. (例) 306. (例) 307. (例) 308. (例) 309. (例) 310. (例) 311. (例) 312. (例) 313. (例) 314. (例) 315. (例) 316. (例) 317. (例) 318. (例) 319. (例) 320. (例) 321. (例) 322. (例) 323. (例) 324. (例) 325. (例) 326. (例) 327. (例) 328. (例) 329. (例) 330. (例) 331. (例) 332. (例) 333. (例) 334. (例) 335. (例) 336. (例) 337. (例) 338. (例) 339. (例) 340. (例) 341. (例) 342. (例) 343. (例) 344. (例) 345. (例) 346. (例) 347. (例) 348. (例) 349. (例) 350. (例) 351. (例) 352. (例) 353. (例) 354. (例) 355. (例) 356. (例) 357. (例) 358. (例) 359. (例) 360. (例) 361. (例) 362. (例) 363. (例) 364. (例) 365. (例) 366. (例) 367. (例) 368. (例) 369. (例) 370. (例) 371. (例) 372. (例) 373. (例) 374. (例) 375. (例) 376. (例) 377. (例) 378. (例) 379. (例) 380. (例) 381. (例) 382. (例) 383. (例) 384. (例) 385. (例) 386. (例) 387. (例) 388. (例) 389. (例) 390. (例) 391. (例) 392. (例) 393. (例) 394. (例) 395. (例) 396. (例) 397. (例) 398. (例) 399. (例) 400. (例) 401. (例) 402. (例) 403. (例) 404. (例) 405. (例) 406. (例) 407. (例) 408. (例) 409. (例) 410. (例) 411. (例) 412. (例) 413. (例) 414. (例) 415. (例) 416. (例) 417. (例) 418. (例) 419. (例) 420. (例) 421. (例) 422. (例) 423. (例) 424. (例) 425. (例) 426. (例) 427. (例) 428. (例) 429. (例) 430. (例) 431. (例) 432. (例) 433. (例) 434. (例) 435. (例) 436. (例) 437. (例) 438. (例) 439. (例) 440. (例) 441. (例) 442. (例) 443. (例) 444. (例) 445. (例) 446. (例) 447. (例) 448. (例) 449. (例) 450. (例) 451. (例) 452. (例) 453. (例) 454. (例) 455. (例) 456. (例) 457. (例) 458. (例) 459. (例) 460. (例) 461. (例) 462. (例) 463. (例) 464. (例) 465. (例) 466. (例) 467. (例) 468. (例) 469. (例) 470. (例) 471. (例) 472. (例) 473. (例) 474. (例) 475. (例) 476. (例) 477. (例) 478. (例) 479. (例) 480. (例) 481. (例) 482. (例) 483. (例) 484. (例) 485. (例) 486. (例) 487. (例) 488. (例) 489. (例) 490. (例) 491. (例) 492. (例) 493. (例) 494. (例) 495. (例) 496. (例) 497. (例) 498. (例) 499. (例) 500. (例) 501. (例) 502. (例) 503. (例) 504. (例) 505. (例) 506. (例) 507. (例) 508. (例) 509. (例) 510. (例) 511. (例) 512. (例) 513. (例) 514. (例) 515. (例) 516. (例) 517. (例) 518. (例) 519. (例) 520. (例) 521. (例) 522. (例) 523. (例) 524. (例) 525. (例) 526. (例) 527. (例) 528. (例) 529. (例) 530. (例) 531. (例) 532. (例) 533. (例) 534. (例) 535. (例) 536. (例) 537. (例) 538. (例) 539. (例) 540. (例) 541. (例) 542. (例) 543. (例) 544. (例) 545. (例) 546. (例) 547. (例) 548. (例) 549. (例) 550. (例) 551. (例) 552. (例) 553. (例) 554. (例) 555. (例) 556. (例) 557. (例) 558. (例) 559. (例) 560. (例) 561. (例) 562. (例) 563. (例) 564. (例) 565. (例) 566. (例) 567. (例) 568. (例) 569. (例) 570. (例) 571. (例) 572. (例) 573. (例) 574. (例) 575. (例) 576. (例) 577. (例) 578. (例) 579. (例) 580. (例) 581. (例) 582. (例) 583. (例) 584. (例) 585. (例) 586. (例) 587. (例) 588. (例) 589. (例) 590. (例) 591. (例) 592. (例) 593. (例) 594. (例) 595. (例) 596. (例) 597. (例) 598. (例) 599. (例) 600. (例) 601. (例) 602. (例) 603. (例) 604. (例) 605. (例) 606. (例) 607. (例) 608. (例) 609. (例) 610. (例) 611. (例) 612. (例) 613. (例) 614. (例) 615. (例) 616. (例) 617. (例) 618. (例) 619. (例) 620. (例) 621. (例) 622. (例) 623. (例) 624. (例) 625. (例) 626. (例) 627. (例) 628. (例) 629. (例) 630. (例) 631. (例) 632. (例) 633. (例) 634. (例) 635. (例) 636. (例) 637. (例) 638. (例) 639. (例) 640. (例) 641. (例) 642. (例) 643. (例) 644. (例) 645. (例) 646. (例) 647. (例) 648. (例) 649. (例) 650. (例) 651. (例) 652. (例) 653. (例) 654. (例) 655. (例) 656. (例) 657. (例) 658. (例) 659. (例) 660. (例) 661. (例) 662. (例) 663. (例) 664. (例) 665. (例) 666. (例) 667. (例) 668. (例) 669. (例) 670. (例) 671. (例) 672. (例) 673. (例) 674. (例) 675. (例) 676. (例) 677. (例) 678. (例) 679. (例) 680. (例) 681. (例) 682. (例) 683. (例) 684. (例) 685. (例) 686. (例) 687. (例) 688. (例) 689. (例) 690. (例) 691. (例) 692. (例) 693. (例) 694. (例) 695. (例) 696. (例) 697. (例) 698. (例) 699. (例) 700. (例) 701. (例) 702. (例) 703. (例) 704. (例) 705. (例) 706. (例) 707. (例) 708. (例) 709. (例) 710. (例) 711. (例) 712. (例) 713. (例) 714. (例) 715. (例) 716. (例) 717. (例) 718. (例) 719. (例) 720. (例) 721. (例) 722. (例) 723. (例) 724. (例) 725. (例) 726. (例) 727. (例) 728. (例) 729. (例) 730. (例) 731. (例) 732. (例) 733. (例) 734. (例) 735. (例) 736. (例) 737. (例) 738. (例) 739. (例) 740. (例) 741. (例) 742. (例) 743. (例) 744. (例) 745. (例) 746. (例) 747. (例) 748. (例) 749. (例) 750. (例) 751. (例) 752. (例) 753. (例) 754. (例) 755. (例) 756. (例) 757. (例) 758. (例) 759. (例) 760. (例) 761. (例) 762. (例) 763. (例) 764. (例) 765. (例) 766. (例) 767. (例) 768. (例) 769. (例) 770. (例) 771. (例) 772. (例) 773. (例) 774. (例) 775. (例) 776. (例) 777. (例) 778. (例) 779. (例) 780. (例) 781. (例) 782. (例) 783. (例) 784. (例) 785. (例) 786. (例) 787. (例) 788. (例) 789. (例) 790. (例) 791. (例) 792. (例) 793. (例) 794. (例) 795. (例) 796. (例) 797. (例) 798. (例) 799. (例) 800. (例) 801. (例) 802. (例) 803. (例) 804. (例) 805. (例) 806. (例) 807. (例) 808. (例) 809. (例) 810. (例) 811. (例) 812. (例) 813. (例) 814. (例) 815. (例) 816. (例) 817. (例) 818. (例) 819. (例) 820. (例) 821. (例) 822. (例) 823. (例) 824. (例) 825. (例) 826. (例) 827. (例) 828. (例) 829. (例) 830. (例) 831. (例) 832. (例) 833. (例) 834. (例) 835. (例) 836. (例) 837. (例) 838. (例) 839. (例) 840. (例) 841. (例) 842. (例) 843. (例) 844. (例) 845. (例) 846. (例) 847. (例) 848. (例) 849. (例) 850. (例) 851. (例) 852. (例) 853. (例) 854. (例) 855. (例) 856. (例) 857. (例) 858. (例) 859. (例) 860. (例) 861. (例) 862. (例) 863. (例) 864. (例) 865. (例) 866. (例) 867. (例) 868. (例) 869. (例) 870. (例) 871. (例) 872. (例) 873. (例) 874. (例) 875. (例) 876. (例) 877. (例) 878. (例) 879. (例) 880. (例) 881. (例) 882. (例) 883. (例) 884. (例) 885. (例) 886. (例) 887. (例) 888. (例) 889. (例) 890. (例) 891. (例) 892. (例) 893. (例) 894. (例) 895. (例) 896. (例) 897. (例) 898. (例) 899. (例) 900. (例) 901. (例) 902. (例) 903. (例) 904. (例) 905. (例) 906. (例) 907. (例) 908. (例) 909. (例) 910. (例) 911. (例) 912. (例) 913. (例) 914. (例) 915. (例) 916. (例) 917. (例) 918. (例) 919. (例) 920. (例) 921. (例) 922. (例) 923. (例) 924. (例) 925. (例) 926. (例) 927. (例) 928. (例) 929. (例) 930. (例) 931. (例) 932. (例) 933. (例) 934. (例) 935. (例) 936. (例) 937. (例) 938. (例) 939. (例) 940. (例) 941. (例) 942. (例) 943. (例) 944. (例) 945. (例) 946. (例) 947. (例) 948. (例) 949. (例) 950. (例) 951. (例) 952. (例) 953. (例) 954. (例) 955. (例) 956. (例) 957. (例) 958. (例) 959. (例) 960. (例) 961. (例) 962. (例) 963. (例) 964. (例) 965. (例) 966. (例) 967. (例) 968. (例) 969. (例) 970. (例) 971. (例) 972. (例) 973. (例) 974. (例) 975. (例) 976. (例) 977. (例) 978. (例) 979. (例) 980. (例) 981. (例) 982. (例) 983. (例) 984. (例) 985. (例) 986. (例) 987. (例) 988. (例) 989. (例) 990. (例) 991. (例) 992. (例) 993. (例) 994. (例) 995. (例) 996. (例) 997. (例) 998. (例) 999. (例) 1000. (例) 1001. (例) 1002. (例) 1003. (例) 1004. (例) 1005. (例) 1006. (例) 1007. (例) 1008. (例) 1009. (例) 1010. (例) 1011. (例) 1012. (例) 1013. (例) 1014. (例) 1015. (例) 1016. (例) 1017. (例) 1018. (例) 1019. (例) 1020. (例) 1021. (例) 1022. (例) 1023. (例) 1024. (例) 1025. (例) 1026. (例) 1027. (例) 1028. (例) 1029. (例) 1030. (例) 1031. (例) 1032. (例) 1033. (例) 1034. (例) 1035. (例) 1036. (例) 1037. (例) 1038. (例) 1039. (例) 1040. (例) 1041. (例) 1042. (例) 1043. (例) 1044. (例) 1045. (例) 1046. (例) 1047. (例) 1048. (例) 1049. (例) 1050. (例) 1051. (例) 1052. (例) 1053. (例) 1054. (例) 1055. (例) 1056. (例) 1057. (例) 1058. (例) 1059. (例) 1060. (例) 1061. (例) 1062. (例) 1063. (例) 1064. (例) 1065. (例) 1066. (例) 1067. (例) 1068. (例) 1069. (例) 1070. (例) 1071. (例) 1072. (例) 1073. (例) 1074. (例) 1075. (例) 1076. (例) 1077. (例) 1078. (例) 1079. (例) 1080. (例) 1081. (例) 1082. (例) 1083. (例) 1084. (例) 1085. (例) 1086. (例) 1087. (例) 1088. (例) 1089. (例) 1090. (例) 1091. (例) 1092. (例) 1093. (例) 1094. (例) 1095. (例) 1096. (例) 1097. (例) 1098. (例) 1099. (例) 1100. (例) 1101. (例) 1102. (例) 1103. (例) 1104. (例) 1105. (例) 1106. (例) 1107. (例) 1108. (例) 1109. (例) 1110. (例) 1111. (例) 1112. (例) 1113. (例) 1114. (例) 1115. (例) 1116. (例) 1117. (例) 1118. (例) 1119. (例) 1120. (例) 1121. (例) 1122. (例) 1123. (例) 1124. (例) 1125. (例) 1126. (例) 1127. (例) 1128. (例) 1129. (例) 1130. (例) 1131. (例) 1132. (例) 1133. (例) 1134. (例) 1135. (例) 1136. (例) 1137. (例) 1138. (例) 1139. (例) 1140. (例) 1141. (例) 1142. (例) 1143. (例) 1144. (例) 1145. (例) 1146. (例) 1147. (例) 1148. (例) 1149. (例) 1150. (例) 1151. (例) 1152. (例) 1153. (例) 1154. (例) 1155. (例) 1156. (例) 1157. (例) 1158. (例) 1159. (例) 1160. (例) 1161. (例) 1162. (例) 1163. (例) 1164. (例) 1165. (例) 1166. (例) 1167. (例) 1168. (例) 1169. (例) 1170. (例) 1171. (例) 1172. (例) 1173. (例) 1174. (例) 1175. (例) 1176. (例) 1177. (例) 1178. (例) 1179. (例) 1180. (例) 1181. (例) 1182. (例) 1183. (例) 1184. (例) 1185. (例) 1186. (例) 1187. (例) 1188. (例) 1189. (例) 1190. (例) 1191. (例) 1192. (例) 1193. (例) 1194. (例) 1195. (例) 1196. (例) 1197. (例) 1198. (例) 1199. (例) 1200. (例) 1201. (例) 1202. (例) 1203. (例) 1204. (例) 1205. (例) 1206. (例) 1207. (例) 1208. (例) 1209. (例) 1210. (例) 1211. (例) 1212. (例) 1213. (例) 1214. (例) 1215. (例) 1216. (例) 1217. (例) 1218. (例) 1219. (例) 1220. (例) 1221. (例) 1222. (例) 1223. (例) 1224. (例) 1225. (例) 1226. (例) 1227. (例) 1228. (例) 1229. (例) 1230. (例) 1231. (例) 1232. (例) 1233. (例) 1234. (例) 1235. (例) 1236. (例) 1237. (例) 1238. (例) 1239. (例) 1240. (例) 1241. (例) 1242. (例) 1243. (例) 1244. (例) 1245. (例) 1246. (例) 1247. (例) 1248. (例) 1249. (例) 1250. (例) 1251. (例) 1252. (例) 1253. (例) 1254. (例) 1255. (例) 1256. (例) 1257. (例) 1258. (例) 1259. (例) 1260. (例) 1261. (例) 1262. (例) 1263. (例) 1264. (例) 1265. (例) 1266. (例) 1267. (例) 1268. (例) 1269. (例) 1270. (例) 1271. (例) 1272. (例) 1273. (例) 1274. (例) 1275. (例) 1276. (例) 1277. (例) 1278. (例) 1279. (例) 1280. (例) 1281. (例) 1282. (例) 1283. (例) 1284. (例) 1285. (例) 1286. (例) 1287. (例) 1288. (例) 1289. (例) 1290. (例) 1291. (例) 1292. (例) 1293. (例) 1294. (例) 1295. (例) 1296. (例) 1297. (例) 1298. (例) 1299. (例) 1300. (例) 1301. (例) 1302. (例) 1303. (例) 1304. (例) 1305. (例) 1306. (例) 1307. (例) 1308. (例) 1309. (例) 1310. (例) 1311. (例) 1312. (例) 1313. (例) 1314. (例) 1315. (例) 1316. (例) 1317. (例) 1318. (例) 1319. (例) 1320. (例) 1321. (例) 1322. (例) 1323. (例) 1324. (例) 1325. (例) 1326. (例) 1327. (例) 1328. (例) 1329. (例) 1330. (例) 1331. (例) 1332. (例) 1333. (例) 1334. (例) 1335. (例) 1336. (例) 1337. (例) 1338. (例) 1339. (例) 1340. (例) 1341. (例) 1342. (例) 1343. (例) 1344. (例) 1345. (例) 1346. (例) 1347. (例) 1348. (例) 1349. (例) 1350. (例) 1351. (例) 1352. (例) 1353. (例) 1354. (例) 1355. (例) 1356. (例) 1357. (例) 1358. (例) 1359. (例) 1360. (例) 1361. (例) 1362. (例) 1363. (例) 1364. (例) 1365. (例) 1366. (例) 1367. (例) 1368. (例) 1369. (例) 1370. (例) 1371. (例) 1372. (例) 1373. (例) 1374. (例) 1375. (例) 1376. (例) 1377. (例) 1378. (例) 1379. (例) 1380. (例) 1381. (例) 1382. (例) 1383. (例) 1384. (例) 1385. (例) 1386. (例) 1387. (例) 1388. (例) 1389. (例) 1390. (例) 1391. (例) 1392. (例) 1393. (例) 1394. (例) 1395. (例) 1396. (例) 1397. (例) 1398. (例) 1399. (例) 1400. (例) 1401. (例) 1402. (例) 1403. (例) 1404. (例) 1405. (例) 1406. (例) 1407. (例) 1408. (例) 1409. (例) 1410. (例) 1411. (例) 1412. (例) 1413. (例) 1414. (例) 1415. (例) 1416. (例) 1417. (例) 1418. (例) 1419. (例) 1420. (例) 1421. (例) 1422. (例) 1423. (例) 1424. (例) 1425. (例) 1426. (例) 1427. (例) 1428. (例) 1429. (例) 1430. (例) 1431. (例) 1432. (例) 1433. (例) 1434. (例) 1435. (例) 1436. (例) 1437. (例) 1438. (例) 1439. (例) 1440. (例) 1441. (例) 1442. (例) 1443. (例) 1444. (例) 1445. (例) 1446. (例) 1447. (例) 1448. (例) 1449. (例) 1450. (例) 1451. (例) 1452. (例) 1453. (例) 1454. (例) 1455. (例) 1456. (例) 1457. (例) 1458. (例) 1459. (例) 1460. (例) 1461. (例) 1462. (例) 1463. (例) 1464. (例) 1465. (例) 1466. (例) 1467. (例) 1468. (例) 1469. (例) 1470. (例) 1471. (例) 1472. (例) 1473. (例) 1474. (例) 1475. (例) 1476. (例) 1477. (例) 1478. (例) 1479. (例) 1480. (例) 1481. (例) 1482. (例) 1483. (例) 1484. (例) 1485. (例) 1486. (例) 1487. (例) 1488. (例) 1489. (例) 14					

DX推進、新規事業開発支援事例：株式会社保健同人フロンティア

新デジタルプラットフォーム「みんなの家庭の医学」をはじめとしたDX支援

新デジタルプラットフォームで 増大する医療費の社会課題に挑む

少子高齢化とともに深刻化する国民医療費。次世代に向けて8年連続で40兆円を超える医療費をいかに抑えるかが社会全体の課題となっています。1946年設立、創業77年の歴史を持つ株式会社保健同人フロンティアは、家庭の医学の出版をはじめ、日本初となる人間ドックの創案等、医療・健康に関する数々のソリューションを創出してきた会社。創業者の「患者のために、疾病を科学する」という気概と先進性のDNAを引き継ぎ、未病・予防分野で医療費の適正化にチャレンジをする同社のDXと新規事業開発、DX推進のための組織づくりをSun*で支援しています。

サービスデザイン UI/UXデザイン 要件定義 基本設計 開発実装 採用支援 営業戦略 エンタープライズヘルスケア

ISSUE クライアントの課題

社会的なデジタルシフト、ユーザーが個別最適なサービスをタイムリーに求めるといった変化に伴い、新たな収益の柱を確立することを経営課題として捉え、事業ポートフォリオの整理と並行しながら、既存事業のDX・新規サービスの開発を意思決定。しかし社内には新サービスの立ち上げ経験者が不足。中期経営計画を具体的に実行していくために知見と実行力を持つパートナーが必要。

SOLUTION 課題に対するSun*の対応

初期段階からBizデザイナー、UXデザイナーをアサインし、顧客インサイトを再定義。定量・定性リサーチも踏まえ、事業構想・新サービスを企画から支援。新サービスの骨子を検討しつつ、開発メンバーも段階的に参画し、複数サービスの開発を実施。事業のDX化に伴い不可欠となってくる組織・人材の再構成や採用支援、営業戦略といったDXを推進させるための組織づくりも支援。



保健同人フロンティアが目指すヘルスケアのDXと医療費の削減



公開事例

サッポロホールディングスが始動する 共創プラットフォーム「DX イノベーション★ラボ」の パートナー企業として参画

サッポロホールディングスは、グループのDX方針（注1）にもとづき、あらゆるステークホルダーと共に成長し続け、お客様と企業の価値最大化を実現すべく取り組みをおこなっています。その一環としてDX・IT人材育成プログラム（以下、DXP）を昨年より運営しており（注2）、グループ全社員への基礎教育の他、現場のDX推進をリーダーとして牽引するDX・IT基幹人材の育成を進めています。

今回立ち上がる「DX イノベーション★ラボ」は、人材活躍支援によるビジネスモデル変革や新規事業創出を目的に、日本マイクロソフトと協働し、昨年から構想・構築を進めてきたスキームで、社員から自発的に起案されるDX企画の検討・実現を支援する場として本日より始動しました。

DX イノベーション★ラボにはサッポログループの社員の他、様々な業界の企業がラボパートナーとして参画し、本日開設した専用のポータルサイト（注3）を通して既存事業における課題、解決に向けた提案、新規事業のタネなどを「DX企画」として共有し合うことが出来ます。企画を通して社内外問わず共創関係を構築し検討・検証を重ねることで、大胆な業務改革や新たな事業モデルの創出につなげる構想です。

Sun*は、ビジネス・テック・クリエイティブの三位一体での事業開発に強みを持ち、これまで600以上のサービス開発支援を行っています。本プロジェクトでは、主に新規事業開発のノウハウ提供と事業開発のプロフェッショナルが伴走し、サッポログループの新規事業をサポートしていきます。

（注1） <https://www.sapporoholdings.jp/news/dit/?id=8912>

（注2） <https://www.sapporoholdings.jp/news/dit/?id=9047>

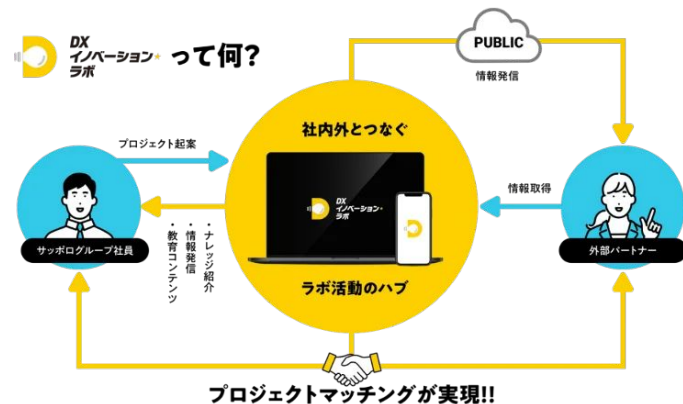
（注3） DX イノベーション★ラボ ポータルサイト <https://dx-innovation-lab.com/>

<https://sun-asterisk.com/news/pressrelease/4040/>



DX
イノベーション★
ラボ

Sun*



公開事例

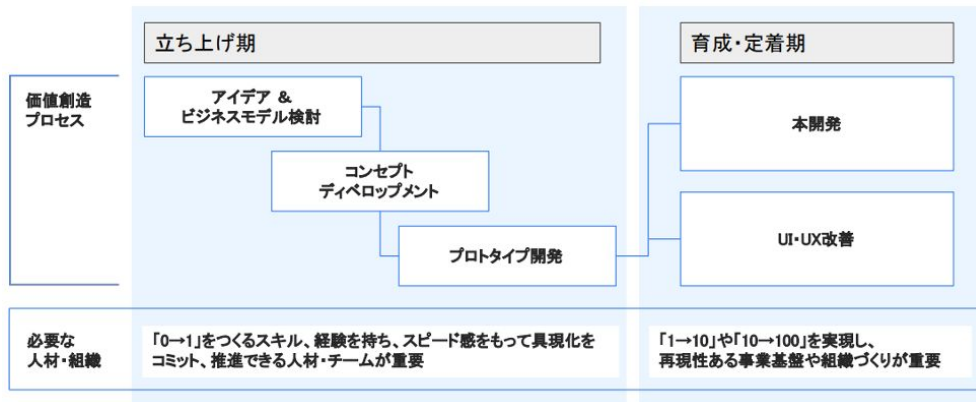
小林製薬のDXパートナーとして協業し、デジタルトランスフォーメーションの強化を支援

小林製薬は、中長期経営戦略として、開発・人材・生産性向上の3つのDX戦略と、2030年グループ連結売上高2,800億円（うち国際事業900億円）に向け、その基盤を作るべく全社を挙げてDXを推進しています。

ヘルスケア業界において、最も環境の変化があるのはデジタルを活用したサービスが急激に伸びていることです。小林製薬でもデジタル技術を活用した新規事業開発に注力していますが、さらなる成長基盤を作るために、小林製薬の強みを活かしながらバリューチェーンをDXで改革し「顧客体験」「従業員体験」の向上を目指しています。

Sun*は、ビジネス・テック・クリエイティブの三位一体での事業開発に強みを持ち、これまで600以上のサービス開発支援を行っています。また、デジタル領域に特化した人材支援を行うタレントプラットフォームサービスを掛け合わせることで、人材紹介から新規事業開発まで一気通貫したサポートが可能です。Sun*のもつノウハウを両面から支援することで、小林製薬が掲げるDX戦略の中でも、デジタルを中心とした新規事業開発、デジタル領域での人材強化の取り組みを支援することで、中長期成長基盤のさらなる強化に貢献していきます。

<https://sun-asterisk.com/news/pressrelease/4177/>



これまでの支援業界

食料・飲料

自動車・モビリティ

保険

消費財

建設・不動産・住設

通信

出版・メディア

鉄道・船舶

教育

医療・ヘルスケア

小売・流通

エンターテインメント

化粧品

銀行・決済

その他多数



Thank you!